خطاب صاحب الجلالة
في المجلس الاداري لمكتب التسويق والتصدير

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وآله وصحبه

معشر السادة :

إننا كلما ترأسنا مجلس إدارة مكتب التسويق والتصدير أحسسنا بغبطة وبسرور لا مزيد عليها، ذلك لأن النتائج التي كنا نتوخاها في هذا المكتب والازدهار الذي كنا ننتظره من تأميم هذا النوع من تجارتنا قد فاق ولله الحمد كل ما كنا نركز عليه من آمال.

فإذا نحن نظرنا إلى الأرقام للسنة الأولى ثم للسنة الثانية ثم للسنة الثالثة نرى أنها في تصاعد مستمر، رغم العراقل والصعوبات سواء منها الطبيعية أو غير الطبيعية التي تعترض سير هذا المكتب وتعترض الانتاج وتعترض مرافق أخرى مثل صناعة العلب ومثل التكييف ومسائل أخرى.

فكما قال وزير الصناعة والتجارة وكما قال المدير العام للمكتب نرى أن مكتب التسويق والتصدير في هذه السنة روج ما يقرب من تسعين مليار فرنك، وإن هذا المبلغ روج إما في الداخل أو الخارج والمهم أن عشرات الملايير من الدراهم المناسبة للعملة الصعبة دخلت فعلا لبنك الدولة بنك المغرب، تلك الملايير من العملة الصعبة التي لم نكن نرى منها إلا الجزء القليل.

فغير خاف عليكم أنه إذا كانت بعض النتائج في الانتاج الفلاحي في تصاعد فإن بعض المنتوجات الأخرى لم تكن في ذلك التصاعد، لقد أعطاكم بعض الأرقام المدير العام للمكتب وسنحاول أن نفصلها بعض الشيء

فإذا نحن حاولنا أن نرى الحوامض نجد أن التصاعد فيها مستمر.

فالسنة الأولى 449 ألف طن مقابل 33 مليار.

السنة الثانية 522 ألف طن مقابل 37 مليار.

السنة الثالثة 610 ألف طن مقابل 44 مليار.

فهذا تصاعد سواء في الانتاج أو في المداخيل ولكن إذا نحن حاولنا النظر إلى الخضر والبواكر نجد أن هناك انخفاضا في الانتاج من جهة، ومن باب التبعية انخفاضاً في المداخيل، ولكي نعطي مقارنة وجيزة نجد أن هناك 200 ألف طن في السنة الماضية درت 121 ملياراً وهذه السنة نجد 199 ألف طن لم تدر سوى 15 ملياراً.

وسنعود لتفسير الأسباب التي جعلت هذا النوع من الانتاج لم يكن كما كنا ننتظره.

لن أتطرق إلى تفاصيل الأسباب والمسببات والتسيير الاداري لمجلس المكتب، فهذه مسائل تهم التقنيين وتتطلب وقتاً للعمل، لكن ما أريد أن أفعله هو أن أسطر الخطوط العامة للسير والسياسة التي يجب أن يسير عليها المكتب.

فهذه الخطوط تنقسم إلى ثلاثة أقسام، منها ما يتعلق بالمكتب، ومنها ما يتعلق بالمنتج، ومنها ما يتعلق بالمكتب والمنتج وسأبدأ بما يتعلق بالمكتب والمنتج :

في اليوم الأول من إنشاء هذا المكتب كان هناك شيء من التخوفات، بل تخوفات كثيرة من المنتجين بالنسبة لما ستكون لهذا من المقدرة لكي يكون في إمكانه القيام بالأعباء الملقاة عليه قبل ثلاثة أشهر من ابتداء العمليات، ولكن نجاحه في السنة الثالثة جعل تلك الدهشة وذلك التخوف يتقلصان وينقصان بيد أن نقصان التخوف أو انعدام الدهشة إذا كان يعتبر ربحاً فإنه ليس سوى ربح سلبي، انني أريد أن يتحول ذلك التخوف إلى ثقة وتعامل وهذا هو الربح الايجابي.

ولكن يمكن لنا أن نخلق جو الثقة وجو التعامل كانت لدى مكتب التسويق والتصدير إدخارات تبلغ 760 مليون فرنك، وكان المكتب يفكر في أن يستعملها في بعض العمليات ولكن لكي يشجعكم على التعامل معه، ولكي يفتح باب الحوار مع المنتج الايجابي قررنا فيما يخص منتجي الحوامض أن تقسم السبعمئة وستون من الملايين إلى قسمين : نصفها يعود إلى المكتب ونصفها الآخر يوزع على المنتجين، حتى يمكنهم زيادة على الاعانات والقروض التي يتمكنون من اقتراضها من المراكز المختصة أن تكون الاعانة التي تقدر بحوالي ثلاثمئة وخمسين مليون والتي توزع عليهم بمثابة حافز وبميثاق صداق حتى يتم الزواج والقران بين المكتب ومنتجي الحوامض.

لا تخفى عليكم المزاحمة التي وجدناها في سوق ترويج الحوامض، مزاحمة هي بالطبيعة مزاحمة الجوار فنحن نعيش على حوض البحر الأبيض المتوسط ولابد أن نلقى مزاحمة كبيرة جداً من جميع الدول المنتجة للحوامض ولا سيما الدول التي سبقتنا إلى الاشتغال بهذا النوع من الانتاج والتي تتوفر على ضيعات من الحوامض تعد مساحتها بآلاف الهكتارات وعشرات آلاف الهكتارات أكثر من المغرب.

ثانياً يمكن لنا القول إن الفلاح المغربي ربما أنه بدأ في اتجاه الكم والكيف لأنه لا يلزم فقط أن يكون الانتاج ولكن يجب أن يكون إنتاجاً يضاهي في الأسواق إنتاج الدول الأخرى، فهذا يقتضي اختيار النقلة، يقتضي أدوية الأشجار وتقتضي عملا يومياً مستمراً، ويقتضي معرفة وأطراً تأخذ بيد المنتجين.

وهناك عوامل أخرى سياسية طرأت على سوق الحوامض، فغير خاف عليكم أن قطاعاً من الأرض العربية المحتلة الآن كان ينتج الحوامض وكانت هذه الحوامض تروج في أسواق الدول الاشتراكية لكي تسدد التبادل التجاري بين ذلك البلد الشقيق وبين الدول التي توجد وراء السد الحديدي كما يقولون، ولكن بعدما احتلت تلك الأراضي، انتقل إنتاجها من الحوامض من سوقه التقليدي إلى سوق أوربا الغربية إلى سوق الدول الست فوجدنا نتيجة ذلك مزاحمة شديدة ووجدنا كميات جديدة فرضت علينا من باب الاحداث السياسية التي وقعت في الشرق الأوسط في السنة الماضية.

فهذا كله يقتضي منا أن نواجه جميع المزاحمة وأن نفكر في جميع حالات الطوارىء حتى يمكن أن نجد لكل حالة ليس فقط الدواء بل الجواب السريع الذي يمكن له أن يأتي أكله في الحين.

على ما قيل لي فإن بعض التقنيين في المكتب يقولون ان مرضاً خطيراً جداً قد ألم الآن بناحية (أليكانطي) في بعض الضيع الكبيرة للحوامض باسبانيا، وهذا الداء يسمى تريستيز وإن هذا الداء يمكن له أن

يقضي قضاء مبرماً على الأشجار ولذلك أطلب من وزارة الفلاحة ومن الديوان ومن وزارة التجارة وأطلب من جميع المنتجين أن يكونوا يقظين جداً حتى لا يجلبوا النقلة من تلك الناحية لكي لا يصيب هذا المرض الأشجار المغربية، فهذه أوامر أصدرها إلى الوزراء والادارات المختصة كما هي أوامر أصدرها للمنتجين، لأنه إذا كانت ضيعهم من باب الملكية فإن نتائج إنتاجهم هي نتائج المجموعة المغربية، وإنني آمرهم بصفتهم منتجين للمجموعة المغربية أن يتخذوا جميع الاحتياطات حتى لا يجلبوا النقلة من تلك الناحية.

هذا بكيفية عامة فيما يخص الحوامض.

أما فيما يخص البواكير فلقد قلت لكم بأن عوائدها نقصت بستة ملايير أي من 21 مليار في السنة الماضية نزلنا إلى 15،5 هذه السنة.

هناك أسباب هي في الحقيقة أسباب لا يوجد لدينا ما نواجهها به، فهي أسباب تتعلق بالطبيعة، من هذه الأسباب «الجريحة» كما تسميها العامة التي نزلت على أكادير. والتي أهلكت عدداً من أطنان الطماطم على الخصوص التي كنا نصدرها مبكراً والتي كانت تدر الأموال.

وهذا إن كان أثبت رأياً وشيئاً فهو يثبت عزمنا على أن ننجز وادي ماسة، لأن هذا السد في جنوب أكادير على الخصوص وهشتوكة يحول تماما دون الاصابة بالجريحة.

فإذا كان من الواجب تحقيق شيء في أكادير في المستقبل بعد استصلاح وادي سوس فهو أن نبحث عن شيء آخر لا يتعرض للضياع شيء آخر غير الطماطم، وفي اليوم الذي يقام فيه سد وادي سوس أي وادي ماسة والذي سنتمكن به من استصلاح ما بين عشرة واثنى عشر ألف هكتار إذ ذاك ستكون حقيقة في وقاية تامة بعناية الله من الجريحة التي ضيعتنا في عدد من الملايير.

السبب الثاني كذلك يتعلق بأسباب الطقس، لقد كانت هذه السنة ولله الحمد ممطرة جداً، وبقي المطر مستمراً بدون انقطاع تقريباً بشكل جعل بعض الخضر، نظراً لكثرة الماء وقلة الشمس، لم تنضج في الوقت المناسب لتكون من البواكير، بل نضجت في الوقت الذي نضجت فيه الخضر، فعوضاً أن نصدرها قبل أخواتها إلى الأسواق حضرت في الوقت الذي كانت تروج أخواتها ولذلك انخفض ثمنها.

هذه أسباب منها ما هو بيدنا مؤقتاً ومنها ما ليس بيدنا نظراً للأمطار، وكيفما كان الحال فإننا نحمد الله سبحانه وتعالى على ما أغدق علينا من نعم، لأن الاقتصاد المغربي يمتاز بالتكافؤ فكلما تضررت ناحية تأخذ بيدها ناحية أخرى.

ولكن العامل الثالث وهو الأحداث التي وقعت في فرنسا، فغير لائق بالمغرب حقيقة أن لا تتحاشاها فطموح المغرب يجب أن يقول أن أحداثاً وقعت في أوربا أو أحداثاً وقعت في قارة من القارات، أما أحداث وقعت في بلد من البلدان كيفما كانت عظمتها وكيفما كان احترامنا لها أو الصداقة التي تربطنا بها يجب أن لا تؤثر فينا، فالطموح المغربي لا يقبل أن تبقى تجارته معلقة ببلد والحالة أننا يجب أن نتحدث عن قارات لا عن بلد واحد.

فهذا مصدر وجود شيء ما من تكاسل المروجين، وصادر من عدم الاقبال على غزو أسواق أخرى، وأضيف إلى ذلك أننا حتى.ولو كنا لا نؤاخذ على المكتب كونه يريد أن يسير أشغاله بكيفية مالية مدققة ولكن

من أراد الاتجار لابد له من مدة لموازنة ميزانية، حتى إذا لم يكسب ربحاً فيجب أن لا يخسر، لكننا نسعى وراء بعض الأرباح التي تدر ملياراً ونصفاً أو نصف مليار ونخسر ستة أو سبعة ملايير.

ولذلك أطلب من المكتب أن يقارن بين سيره المالي الذي يجب في الحقيقة أن يكون متقناً أن يوازي بين السير المتقن وشيء ما بين الجرأة ومن الشجاعة بل وشيئاً ما من المخاطرة فيما يتعلق بالأسواق الخارجية، ولنا على ذلك دليل.

لقد كانوا يقولون أن السردين المغربي لا يمكن أن يباع في الخارج لكن حسب تقرير ممثل المكتب نبيع الآن ثمانين ألف صندوق في أمريكا بل ان الامريكيين مستعدون لشراء 800 ألف صندوق إذن يجب أن لا نقول ان الأسواق الخارجية محدودة في وجهنا، ولكن الواقع أننا نحن الذين لا نعرف طرق الباب.

الحقيقة أنه من العار أن يكون مصير آلاف المنتجين معلقا بسوق واحد، هؤلاء المنتجون الذين يعتمدون على الدولة، لأن من يقرضهم ؟ هو المكتب، ومن يمنحهم التسبيقات ؟ المكتب، ومن يهيء لهم البذور ؟ المكتب.

فالواقع المر أنه كان أمامهم باب واحد فأغلقه الله عليهم، لكن هذا غير ممكن قبوله فحتى العامة تقول إذا كان على المرء أن يشتري البيض فعليه أن لا يضع بيضه كله في سلة واحدة فحتى إذا تكسرت واحدة يمكن انقاذ الأخرى.

والواقع أن ما وقع يشكل درساً ودرسا كلف ثمناً غير مرتفع جداً ثمناً يقدر بستة ملايير، لكن سوف يتفهمه مكتب التسويق والتصدير وستتفهمه الوزارات ووزارة المالية وجميع الناس الذين يجب عليهم أن يحققوا خليطاً من الاتفاق في محاسباتهم المالية ومن الجرأة فيما يخص غزو الأسواق الخارجية.

ولنرجع إلى هذه الخسارات : خسارة الطماطم التي لم تصدر من أكادير وخسارة البطاطيس بسبب الطقس، وخسارة السوق الفرنسية التي وجدناها مغلقة أمامنا، إنه بالرغم من هذه الخسارات فإن الأمر يتطلب منا أن لا نبخل على المنتجين ونعينهم شيئا ما، إننا نتوفر على قسط يقدر بمليار وستمئة ألف فرنك هو في ملكهم وكنا لحد الآن نجمعها لهم، ويظهر أن هذا هو الوقت الذي يجب علينا أن نعينهم بهذا القدر.

فهذه الاعانات ستمس طبقتين اثنتين من المنتجين، أما المنتجون الذين تجمعت عليهم ديون ولم يستطيعوا أداءها نظراً لكون مدخولهم لم يكن منتظراً أن يكون ضعيفاً وطبقة أخرى وهم أولئك الذين لم تكن عليهم ديون ولكنهم تضرروا إما من جراء الطقس أو بإغلاق السوق التقليدية الفرنسية. وقد قررنا أن نخصص ملياراً وستمائة مليون، تسعمائة وستون مليونا منها لإعانة أولئك الضعفاء الذين تجمعت عليهم ديون والذين لن نطالبهم بأدائها إلا بكيفية مقسطة سنة بعد سنة وهكذا سنوسع عليهم وهذه هي الأوامر التي أصدرناها لمكتب التسويق والتصدير.

ستبقى لنا ستمئة وخمسة وسبعون مليوناً سنعين بها منتجي الطماطم والبطاطس، فإذا نحن نظرنا إلى حساب خسائر منتجي البطاطس وبالأخص أحد أنواعها نجد أن هذه الخسائر في مجموعها بلغت 580 مليونا، وإذا كان علينا أن نعوض خسائر أصحاب الطماطم فإننا نجد خسارتهم تقدر 226 مليون، وإذا ما أضفنا هذا إلى تلك نجد أن ما يجب علينا أن نعوضه أكثر مما تبقى لدينا أي ما تبقى في صندوقكم صندوق منتجي البواكير فلقد بقي لديكم في الصندوق 675 مليونا نجد هنا ما يقرب من 800 مليون، فمن أين سنأتي بهذا الفائض ؟

لقد أصدرنا أمراً لمكتب التسويق والتصدير كي يخصص 130 مليونا من أرباحه الخاصة حتى تتوازن الميزانية ويمكن له أن يدفع لأصحاب الديون 963 مليوناً وأن يدفع لمنتجي البطاطس 580 مليوناً وأن يدفع لأصحاب الطماطم 226 مليوناً.

وهذه كذلك أوامر ترمي إلى خلق تلك الثقة الايجابية التي تنبني على التعامل والتساكن والتجانس وعلى الاطمئنان المتبادل بين المنتج وبين المروج.

هذا فيما يخص الحوامض والبواكير والخضر.

بقيت قضية المصبرات، فالمصبرات تحتاج إلى كلام طويل كما قال الوزير وكما قال المدير العام، المصبرات خلقت أيام الحرب، أنشئت معامل أيام الحرب، حققت أرباحاً كانت في الحقيقة أكثر من المنتظر، وأقول بكل صراحة انني لست ضد التعامل والمعاملة مع الأجانب واستثمار رؤوس الأموال، ولكن يمكن القول أنه مع بعض الاستثناءات فإن هذا الميدان يعد قلعة وحصناً حصيناً لا تتمتع به سوى الشركات الأجنبية .

فما عدا معملين أو ثلاثة معامل وما عدا إحدى العمليات كانت قد وضعت في سوس كتعاونية واشتراها السوسيون بالاشتراك مع مكتب التسويق والتصدير، ما عدا ثلاثة أو أربعة أمثلة، نجد قطاعاً من قطاعاتنا لا يزال في يد أجانب، أجانب أمكن لهم أن يستعيدوا ما وظفوه من أموال وكل ما يدخل عليهم اليوم يعد ربحاً.

ثانياً فمن الناحية الفكرية لا يريد أي واحد منهم أن يخرج عن طريقة القدر المحدود التي تسمح فرنسا بالدخول به فمهما يصلون إلى إنتاج ذلك الحد، أي عدد الصناديق التي ستدخل إلى فرنسا، إلا ويسارعون إلى إغلاق معاملهم، فهم لا يرون أن في استطاعتهم فيما يخص السردين على الخصوص أن يغزوا أسواقاً أخرى.

ولكن هناك عاملا آخر وهو أن دولة لا إقطاعية هي التي تمنح الاقطاع، فنحن في هذه الحالة نمنح إقطاعية فيما يخص تصدير معملين اثنين ذلك المعمل الذي يصنع علب الحديد، وهو موجود في الدار البيضاء وذلك الذي يصنع صناديق الكارطون وهو موجود في القنيطرة، فهذا إقطاع كانت قد منحته الحماية أهملناه وتركناه مستمراً.

فمعمل الكرطون يبيع لنا الصناديق بزيادة أربعين في المئة، وصاحب معمل علب الحديد يحدد لنا الثمن الذي يريد، فأوامرنا لوزير الصناعة هي أنه إما أن يتباحث معهم في شأن تخفيض أثمانهم، وإما سنتصرف كما يتصرف البرتغال فندخل بكيفية موقتة الكرطون وبكيفية موقتة علب الحديد أو علب الألومنيوم ونبيعه ربحاً.

بالطبع هناك من سيقول : طيب أنتم ستغلقون معملا يعيش من العمل فيه 600 و700 من الناس، لكن أنا أقول أنا مستعد أن أجد العمل لأولئك الناس، ولكن كل ما يقولونه ليس سوى ديماغوجية وليست محبة في أولئك الستمئة أو السبعمئة من الناس الذين يوجدون في ذلك المعمل.

فلهذا إذا لم تعط قضية مصبراتنا وبالأخص مصبرات الحوت النتيجة المتوخاة فأولا لكون المغاربة لم يريدوا الاقدام على إنشاء المعامل وثانيا فلكون أصحاب المعامل الموجودة وحتى المغاربة منهم لا يريدون إنتاج أكثر من العدد الذي يمكنهم تصديره إلى فرنسا، والحالة أن مكتب التسويق والتصدير يقول لنا انه باع لهم 80 ألف صندوق ويمكن لنا أن نبيع 800 ألف لأمريكا وثالثا يرجع ذلك إلى إقطاع اثنين من الأجانب يمارسون عندنا

في المغرب إقطاعية حيث يبيعون لنا صندوق الكرطون بزيادة أربعين في المئة ويبيعون لنا علب الحديد بأكثر من ثمنها، فإذا امتنعوا من تخفيض الأثمان فإننا سنستورد بصفة مؤقتة ذلك وسنربح 30 أو 40 في المائة في جميع الأثمان.

فإذا قالوا إن أولئك السبعمئة من العمال سنرمي بهم في البطالة فإننا نقول لدينا المكان الذي سنشغلهم فيه وسيمكن لهم أن يربحوا ويربح معهم آخرون.

وأخيراً هناك نوعان من إنتاج مكتب التسويق والتصدير وهما الخمور والقطن.

الخمور وقع فيها نفس ما وقع فيما يخص السردين وفيما يخص الطماطم لأنه لم تكن لدينا سوى سوق واحدة سوق نبيع لها الخمور في براميل دون أن تكون لها جنسية ولا ورقة التعريف.

ففي الأيام الأخيرة لم تشتر فرنسا من الخمور، والحالة أنها هي التي ستخسر لأن خمورها الممتازة لا يمكن أن تكون ممتازة إلا إذا قطعتها بالخمور المغربية.

طيب لا بأس في ذلك سوف لا نربح في الخمور لكننا سنصدر خمورنا في براميل إلى أحد الموانىء الحرة في أوربا حيث يمكن لنا أن نعبئها في قواريز مثل الخمر المغربي مع التنصيص على سنة إنتاجه ونروجه في أوربا وفي الأسواق الأخرى وفي الدول الاشتراكية كذلك، وسوف لا يدر علينا ذلك أي ربح لمدة عامين أو ثلاث سنوات، ونفترض أننا استبدلنا أشجار كرمنا، فإذا كانت أموال المغرب معلقة على هكتارات أشجار الكرم فتباً لأشجار الكرم.

إننا سنغفل عن الخمور لمدة عامين أو ثلاث سنوات ثم نغزو غزواً جديداً بواسطة براميل يتم تكييفها في ميناء بأوربا، سنتباحث مع المكيفين وسننشىء للخمر المغربي شخصية أخرى ننشىء له جنسية ونروجه فهو من ناحية الجودة أحسن بكثير من جميع الخمور الأوربية وكيفما كان الحال فإن الذي لن يشتري منا الخمور فهو الخاسر لأن جودة الخمور المشهورة في فرنسا تأتي من خلطها بالخمر المغربي.

وأخيراً بقيت مسألة القطن، وهي مسألة بسيكولوجية، ذلك أنه أينما وجد القطن وجد الماء وبالطبع فإننا أينما أنشأنا موارد الماء شيدنا معملا للسكر .

فلما نقول للفلاح المغربي إحرث القطن وهو يرى أن هناك في بعض النواحي مكاتب فلاحية لم تؤد له الثمن منذ عامين أو 3 سنوات والحالة أنه إذا زرع الشمندر في النواحي المسقية فإنه سيتقاضى ثمنها في الحين يترك القطن ويتوجه لزراعة الشمندر بكيفية غير منظمة .

لقد قمت ببحث طويل في هذه القضية وحضر أثناء البحث عمال من المناطق التي يهمها الأمر كناحية بني ملال وناحية الناظور، ولقد وجد أن مكاتب الفلاحة لم تؤد ثمن القطن للفلاحين لمدة عامين وثلاث سنوات، فبعد التفكير تقرر أن يقوم الفلاحون بزراعة القطن والذي سيجنيه ويتحوز به ويؤدي ثمنه هو مكتب التسويق والتصدير.

فمن الآن فصاعداً يجب عليكم أن تعاملوا منتجي القطن كما تعاملون منتجي الحوامض، يجب أن تؤدوا لهم الثمن عندما تأخذون منهم إنتاجهم، ثم تقدمون لهم أموالاً للاستعداد للموسم الجديد، وهكذا عوضاً عن 5000

طن سنجد أنفسنا ننتج 25 أو 30 ألف طن، وسيأتي يوم لا نكون في حاجة إلى تسويق قطننا للخارج، بل نستعمله في صناعتنا لأن قطننا قطن جيد جداً يمكن استخدامه هنا في المغرب، وعوضاً عن استيراد الخيوط من الخارج نصنع خيوطنا بأنفسنا ومن قطننا مما سيجعلنا ننتج أقمشة ولباسا تستهلك هنا وتستهلك كذلك في إفريقيا داخل إطار المعاملات التجارية، فعوضاً عن أن نقدم لهم هذه البضاعة وتلك فنحن مستعدون كذلك لكي نبيع لهم لباساً أو أثواباً ستكون خالية من أي شيء مصنوع في بلاد أجنبية فأثوابنا اليوم توجد فيها بعض العناصر من الدول الأجنبية إما من سدا وإما من قطن وإما من حرير على الأقل الأثواب القطنية يجب أن تكون يوما ما خالية من أي عنصر من العناصر الأجنبية إذ ذاك سنوفر على المستهلك المغربي وسنرفه على المنتج الفلاح وسنرفه على من يتوفر على معمل الغزل أو النسيج وسنرفه كذلك حتى على ميزاننا في المعاملات التجارية بيننا وبين الأقطار التي لنا معها معاملات تجارية، والتي في إمكانها أن تبيع لنا إذ ذاك مواد خام بالنسبة لصناعتنا. ونبيع لها نحن من جهتنا مواد مصنوعة جاهزة التصنيع كلها من المغرب.

فسياسة القطن يجب أن تبنى على سياسة جديدة وتسير كما تسير سياسة الحوامض، فالفلاحة يجب أن تكلف بتجهيز الأراضي وتوفير المرشدين في فلاحة القطن، وعمل المكتب يجب أن يتكفل بالانتاج ويؤدي الثمن ويدفع مقابل الموسم المقبل، فعليكم القيام بهذا العمل.

ومن الآن يجب أن تعكف لجنة وزارية على دراسة هذا الموضوع وستكون تحت رئاسة الوزير الأول وتضم وزير الصناعة ووزير الداخلية ووزير الفلاحة وأعضاء المكتب وممثلين عن منتجي القطن في بني ملال والناظور وعاملي الناظور وبني ملال، ويجب تعيين بعض القواد ثلاثة أو أربعة يكلفون بإنتاج القطن في ناحية الناظور وناحية بني ملال كما هو الحال بالنسبة للطماطم.

هذه سادتي الناحية التقنية والمدققة شيئاً من أعمال المكتب إذا ما حاولنا حقيقة أن نتصفح سجل هذه السنة، وحاولنا من خلال الأرقام ومن خلال التقارير والدراسات نجد ولله الحمد أننا اجتزنا طور الطفولة واننا الآن في طور المراهقة ذلك الطور الذي لا ينقصه سوى شيء من الانتباه حتى لا يكون اختيار هذا دون ذاك ناتجاً عن خطأ دون أن يكون ناتجاً عن ربح.

فنحن إذن في طور دقيق طور دراسة الأثمان فمن المهم أن ندرس الأثمان، وكم يكلف الكيلو من الطماطم أو الحوامض، ويمكن القول بأننا تعدينا دراسة الأثمان أو خطونا خطوات في دراستها التي تقتضي حساب الأسمدة والأجرة والبترول والجرَّار والنفقات المتعلقة بالموانىء فعندما نصل إلى هذا الطور، طور التحليل وتقييم الكيلو نكون قد تجاوزنا الطفولة ووصلنا إلى طور المراهقة أي المراهقة العلمية للحسابات.

ثانيا : إذا نحن حاولنا التمعن نرى وراء هذا التقرير وما بين سطوره انه وقع وعي من لدن المكتب، وعي أصيل ومتأصل على أنه يجب أن يستأنس بعمله وأن يكون عملا ثابتا ومستمراً.

إن عمل مكتب التسويق والتصدير يجب أن لا يكون صعوده كصعود الطائرة بل يجب أن يصعد من درج إلى درج، لأن طريقة التسويق كما قلتم تتغير كل يوم وتتكيف تبعاً للمستوى الشرائي للفرد في العالم، فقبل اليوم لم يكن في استطاعة الناس في أوربا أن يشتروا أكثر من كيلو أو اثنين من الحوامض للفرد، وأما اليوم فباستطاعتهم شراء ثلاثة كيلوات بالأثمان العالية التي تروج بها تلك الحوامض.

هناك زراعة يجب أن تتكلفوا بها من جملة زراعة الفواكه وهي زراعة اللوز مثلا، لأن اللوز يستعمل

في كل شيء، يستعمل في الأدوية وفي الحلويات وفي جميع مواد التزيين لدى النساء في أنحاء العالم فمن الآن يجب أن تبحثوا عن أسواق جديدة وطرق جديدة، ويظهر أن وعيكم وصل إلى هذه الدرجة.

بقي في الواقع أن أطلب من المنتجين أن ينقصوا بعض الشيء من نحيبهم ويعينونا، ولا أطلب منهم أن يكفوا دموعهم، لأنني لا أعرف فلاحاً في العالم لا يلجأ إلى البكاء في بعض الأحيان، فاما تهاطلت الأمطار بغزارة فيتأخر نضوج غلته وإما لا تسقط الأمطار فتأتي المجاعة إنني لا أطلب من الفلاحين أن يضحكوا فرحاً على طول الخط فأنا أعرف معنوية الفلاحين لأنني واحد منهم.

وكيفما كان الحال فكما قلت فإن ناحية تسد نقصان ناحية، فأنا مسرور مثلا من تضامن منتجي الطماطم الذين قالوا : نحن غير متفقين في كونكم تفلحون لنا أرضنا ولا تفلحونها للآخرين أنا متفق على أن يكون التضامن ولكن هذا تضامن أعمى، لأن ناحية الوليدية والدار البيضاء والمحمدية حتى الصخيرات هي ناحية لا يمكن للطماطم أن تفلس فيها، ونحن غير مستعدين لصرف أموال فيها ولم أقل إننا لن نعين الآخرين ولكن هناك عمليات أحسن من الطماطم، يجب أن تعرفوا أن هكتاراً من السكوم يدر مليوناً وبالأخص في الأرض الرملية وهي الأرض التي تصلح للطماطم، ومن أسهل الأشياء تسويق السكوم عن طريق الطائرات كل يوم، مثلا «الفريز» قمنا بتجربته في ناحية أكادير بسوس ويمكن لفلاحي تلك الناحية غرسه دون أن يخشوا «الجريحة» وثمن هذه الغلة أكثر بكثير من ثمن الطماطم.

إنني أحبذ تضامن الفلاح ولكن أريد أن يكون تضامناً إيجابياً، تضامناً يحول دون خسارة أي واحد، فنحن على استعداد لاعانتكم ونقدم لكم إعانات مهمة في الأشياء التي نكون على يقين أنها ستنتج في أراضيكم.

أما أن نغامر بتقديم الأموال ثم في آخر السنة نعطيكم ما ربحناه فمن الذي سيؤدي في آخر الأمر العوض إنهم المنتجون الذين تتبعوا نصائحنا، والذين حرثوا في الوقت الذي حددنا وبالشكل الذي قلناه فهؤلاء هم الذين سيؤدون العوض مكان أولئك الذين لم يتتبعوا نصائحنا، فالحقيقة أنكم أنتم مع الدولة الذين ستخسرون.

وهذا مثال أعطيته حتى يكون تضامنكم تضامناً إنسانياً، فالتضامن الانساني هو الذي يميز بين الصالح والطالح، أما التضامن الحيواني فهو تضامن الأكباش إذا سقط كبش في البحر تبعه جميع الأكباش، فالتضامن يحبذه الاسلام ويحث عليه ولكن يقول في التقوى، وفي الاصلاح، وفيما يعود بالربح لا بالخسارة، فتضامنوا مع أولئك وأعينوهم وادفعوهم على أن يجعلوا ثقتهم فينا ويغيروا من عملياتهم الفلاحية بعمليات أخرى تكون منتجة.

ولي اليقين أنه بعد التجربة الأولى سنجد جواً آخر في المجموعة وفي أسرة منتجي البواكير والخضر.

إنني لا أريد أن أختتم هذا المجلس دون أن أنوه بمكتب التسويق والتصدير وبالمدير العام للمكتب، ونظراً للأعمال التي قام بها، ونظراً لكون المكتب هو السفينة التي تدخل ما يزيد على تسعين ملياراً سنوياً وحتى يمكن لربان السفينة أن يسهر ليل نهار على سفينته فإنني أعينه مديراً عاماً فقط للمكتب وطلبت منه أن يتخلى عن مسؤولياته ككاتب الدولة في الصناعة والتجارة لأنه لا يمكن له أن يسير مكتبه تليفونياً من الرباط إلى الدار البيضاء ، وهذه ثقة أخرى أجددها له ومسؤولية أخرى أضيفها على عاتقه، وأملي في السيد ابن كيران الذي أعرفه من قديم أن يزيد من ابتكاره ومن حيويته كما أنني أهنىء جميع أفراد أسرة المكتب وإنني أعرفهم كشباب يعملون في عدة قطاعات في الفلاحة وفي الميناء وفي الجمارك وفي المراقبة يسهرون على الانتاج منذ خروجه



من الحقل إلى أن يدخل العلبة حتى تصدير هذه العلبة بيقظة مستمرة وبالاخص أنهم يعملون باستقامة وبخدمة مستمرة وإنني أحمد الله على أنه لم يثبت لدي أن أحداً من هؤلاء الشبان الذين يوجدون يومياً أمام إغراءات وأمام مطامع ضعف إيمانهم أو ضعُفت استقامتهم، بل إنني لم أسمع عنهم سوى الخير من هذه الناحية.

وأطلب منهم أن يستمروا في استقامتهم، وأنا باسم مجموع المنتجين ومجموع المستهلكين بما أنني مستهلك ومنتج في آن واحد أقدم لهم التهاني وتشكراتي، كما أنني بكيفية خاصة أشكر السيد مكوار على العمل الذي قام به وأعرف أنه تعرض في بعض الأحيان حتى للرمي بالرصاص حينما كان يحاول المرور في السد ليروج شيئاً من الطماطم، وأنا أعلم أنه لم يبخل بأي مجهود، وكل ما أمكن ترويجه هناك رغم الأحداث هو الذي كان المسؤول الأول عنه وكان كل شيء على عاتقه.

وإذا كانت هناك من خاتمة يختم بها الانسان فهو أن يحمد الله ويشكره على كوني لم ألمس في هذا المجلس ولا من نتائج المكتب أضراراً فادحة ولا أخطاراً لادواء لها ولم نقف أمام الصعوبات مكتوفي الأيدي، بل وقفنا دائماً أمام مشاكل إما بشرية وإما طقسية يسهل حلها ويتيسر التغلب عليها، فهذه نعمة تستوجب منا الحمد لله والشكر لله والمزيد من الحمد والمزيد من الثناء، فإننا لنحمد الله سبحانه وتعالى على ما أتانا من توفيق كما أننا نشكره سبحانه وتعالى على ما أغدق علينا من نعم من تربة صالحة وفلاحين صالحين، ومن أمطار غزيرة، نحمده سبحانه وتعالى ونستزيد من خيره ومن فضله ومننه.

والسلام عليكم ورحمة الله.

ألقي بالدار البيضاء

السبت 6 جمادي الثانية 1388 — 31 غشت 1968